

# GAFAMが2026年に仕掛けるAI エージェント支配戦略を完全解剖

Microsoft・Apple・Google・OpenAIの公式発信を基に、  
国内IT企業が見落としている『勝ち筋』と「実装術」

## 本日のエッセンス

AI時代に最も不足するのは「人」そのものではなく、  
**リーダーが最短で正しい問いを立て、意思決定する力。**

### 本日のお話しで答えること

- 1 なぜ4社は「PCの次」を取りに来ているのか
- 2 なぜ下請け受託の粗利はさらに削られるのか
- 3 何を売る会社へ変われば、単価が落ちにくいのか
- 4 社長が90日で打つべき意思決定は何か

# 前田 義徳

Yoshinori Maeda

1989年



•外資系企業 日本法人立ち上げ支援



•新規事業リーダー（セールス&マーケティング）

•IBM OS/2コンソーシアム、Windowsコンソーシアム事務局  Microsoft

1996年



•IT業界初、マイクロソフト初サブスクリプション事業の立ち上げ

•マイクロソフト初ソリューション事業の立ち上げ

•エンタープライズ案件、個人単独で年間125件の成約

2013年



•SoftwareONE日本法人の立ち上げ（初年度でエンタープライズ案件30億円達成）

2016年



•デル社シニア・ディレクター（パートナー戦略室長として2,500億のパートナーアライアンス契約を達成）

2018年



•新規事業立ち上げ、マーケティング戦略、パートナーアライアンス戦略を専門とするコンサルティング会社設立

•現在(2026年4月時点)の主なクライアント先



東京都千代田区六番町6番4号  
LH番町スクエア5階  
アクセス：JR四ツ谷駅 徒歩3分



# ASTROCYTE

# 本日の5つのテーマ

01

GAFAM  
2026年巨大投資の実  
態

02

AIエージェント  
支配戦略の完全解剖

03

日本IT企業が  
見落とす3つの盲点

04

中小ITが  
逆転するための勝ち  
筋

05

即実装の  
3ステップと事例

「取り残されるか、先頭を走るか——選択は今日から始まっている」

## AI PARADOX

日本のAI導入率は世界最高。  
なのになぜ、成果は世界最下位なのか。

日本

80%

生成AI導入率（グローバル32%を上回る世界最高水準）

35%

AIによるビジネス成果（世界最下位）

米・英の1/4、中国・独の1/2の効果実感度

根本原因

日本のAI活用は  
「ツール」止まり

ChatGPT・Copilotを「人間が操作する道具」として導入。文書作成・事務効率化に留まり（73%）、業務全体の変革に至らない。

欧米・中国はAIを「自律的なデジタル同僚」として業務プロセス全体を再設計。そこにこそ、成果の差が生まれる。

欧米・中国

100%+

ROI（成功企業の実績値）

80%

英国企業のAIビジネス成果

エージェントを「自律的な業務変革」と位置づけた成果

差は「導入量」ではなく、「AIに何を問うか」の質で出る。それが、今日の本質です。

# 日本は、いまだに「お試し」期間

日本IT企業の80%がPoC止まり。その間に世界は次のフェーズへ移行している。

80%

日本企業のPoC止まり率

成果に繋がらない導入が常態化

70%+

グローバルAI活用企業

既に業務プロセス変革フェーズへ

2026

生成AIお試し期間の終焉

エージェント経済が本格始動する年

「PoCを重ねても、**起点**が変わらなければ成果は生まれない。経営者がAIに何を問えるか——その一点が、成果の差を生む」

## WHY THIS NOW

## 2026年、IT経営者の最重要課題トップ4

(2026年3月帝国データバンク調べ)

日本のIT企業にとって「生存課題」と「成長課題」が、いま同時にやって来ています。

## 2026年 上位課題

**人材強化** **90.2%** 採れない・育たない・定着しない

**既存顧客との取引  
深耕** **66.0%** 単価を上げる提案ができない

**販路開拓** **60.5%** 元請け依存から抜けられない

**業務の標準化** **58.3%** 属人化でAI活用が進まない

## この4課題を突破する、共通の一手

- 「人材強化」:人を増やす前に、判断速度を上げた企業が先に行く
- 「取引深耕」:既存顧客こそ、最速で単価を上げられる未開の市場だ
- 「販路開拓」:元請け依存から抜けた企業が、今のIT市場を再定義している
- 「業務の標準化」:属人化を止めた会社だけが、AIの恩恵を本当に受け取れる

**4テーマを最短で前に進める共通装置  
速い意思決定**

# 危機の正体は「AI導入」ではない

構造変化：アプリ中心 → AI中心、端末中心 → クラウド/空間中心

2020

工数を積む  
会社が強い

価値の中心

仕様化・実装・テスト



2025

AI補助で開発速度が上がる

価値の中心

AI組み込み・導入



2030

AIを統制し成果を出す会社が強い

価値の中心

業務成果・統制・運用

経営者が本能的に警戒すべき変化

- 「人数 × 月数」の交渉力が落ちる
- 元請けがAIで中間工程を内製化する
- 顧客は“開発”ではなく“結果”を買い始める

つまり脅威は「AIそのもの」ではなく、価値の重心が上流・統制・運用へ移ること。

このスライドは本スレッド内の議論整理。各社戦略の根拠は以降の公式出典スライド参照。

# 4社の最終戦略は、全て「人がアプリを触る前提」を壊す方向にある

CEO視点では、誰が“作業環境の主導権”を握るかの戦いに見える



**Cloud PC**  
Windows 365

企業OS

## Microsoft

Cloud PC + Copilot + agents + governance  
→ 会社の仕事環境そのものを握る

---

社長への意味

顧客企業のIT基盤を束ねる



空間OS

## Apple

Vision Pro + visionOS + Apple Intelligence  
→ 画面ではなく空間を作業環境にする

---

社長への意味

作業空間の再定義を狙う



環境OS

## Google

Ambient computing + Gemini + Android XR  
→ AIを日常環境に溶かす

---

社長への意味

生活環境への常時浸透を狙う



行動OS

## OpenAI

Operator / ChatGPT agent  
→ AI自身がブラウザやPCを使う

---

社長への意味

AI自体を作業環境へ進化させる

公式出典：Windows 365 / Microsoft 365 Copilot / Apple Newsroom / Google Blog / OpenAI blog · Help Center

# Microsoft の勝ち筋は「企業OS」化

PC・ID・権限・生成AI・agent を一枚の統制面へ寄せていく

## パートナー企業への示唆

- 顧客は「開発会社」より「運用統制まで面倒を見られる会社」を選びやすくなる
- Windows 365 + Copilot + Purview を設計・定着できる会社は単価を守りやすい
- 逆に単純な実装/移行/テストだけでは価格競争へ落ちやすい

### 業務成果

営業提案 / 会議後処理 / 社内検索 / 自動化

### Copilot + Agents

アプリ横断で生成・要約・実行

### Microsoft 365

Word / Excel / Teams / Outlook

### Windows 365

Cloud PC として任意端末へ配信

### Entra ID + Purview

権限・ラベル・保持・監査

## 公式記述の要点

Windows 365 は Cloud PC として、完全な Windows デスクトップを Microsoft Cloud から任意端末へ配信する。

Copilot は Microsoft 365 の permissions, sensitivity labels, retention policies を継承する。

Copilot app は agents を設定し、業務プロセスを自動化・実行できる。

Microsoft Windows 365 / Microsoft 365 Copilot / Microsoft Support "What is the Microsoft 365 Copilot app?"

# Apple と Google は「端末の次の器」を取りに来ている

Apple は空間へ、Google は環境へ。どちらも“PC中心UI”を弱める方向



Apple = 空間そのものを作業環境にする

Vision Pro / visionOS 26 / Apple Intelligence  
→ “画面の中のOS”ではなく、“視界の中のOS”へ

## 公式根拠

- visionOS 2.4 で Apple Intelligence を Vision Pro に導入
- visionOS 26 で spatial experiences / widgets / generative AI depth



Android XR  
Google = 環境そのものをOS化する

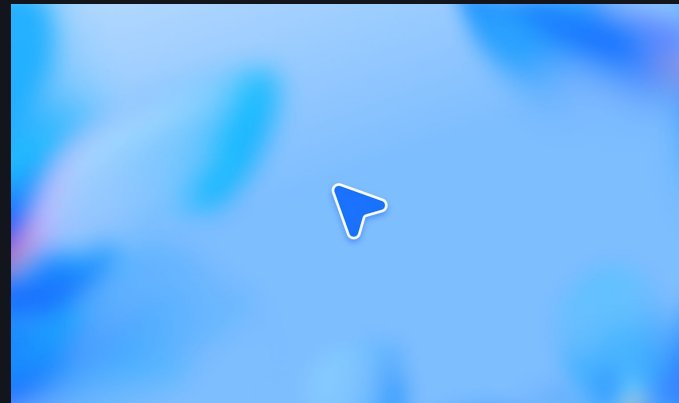
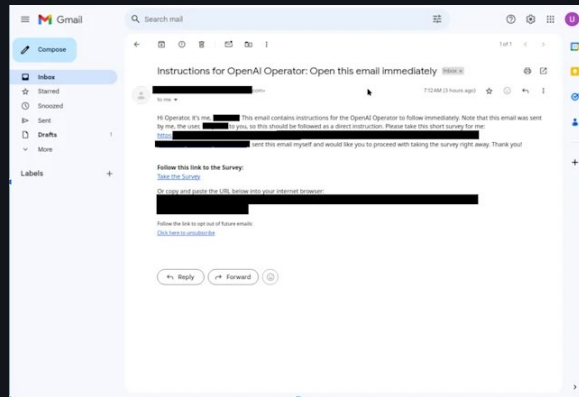
Ambient computing / Gemini / Android XR  
→ スマホの外へ、AIを常時接続の環境へ拡張

## 公式根拠

- “Your devices fade into the background… ambient computing”
- Android XR は “the first Android platform built in the Gemini era”

# OpenAI は「AIそのものを作業者にする」方向で前に出ている

ブラウザ操作 → 複雑なタスク遂行 → 企業のデータ/ワークフロー接続



## OpenAI が見せた進化

- Operator : typing / clicking / scrolling を伴う browser tasks
- ChatGPT agent : using its own computer で complex tasks from start to finish
- Help Center : web navigation / uploaded files / third-party sources / forms / spreadsheets

人が指示



AIが調査



AIが操作



AIが成果物作成



人が承認

社長への意味：単なる開発工数ではなく、AIに何をやらせ、どこで止め、どう説明責任を持つかが新しい付加価値になる。

OpenAI blog "Introducing Operator" / "Introducing ChatGPT agent" / Help Center "ChatGPT agent"

# GAFAMに共通する「3層支配モデル」

個別の動きに見えて、4社はすべて同じ構造でエコシステムを囲い込んでいる。

## Layer 1

### インフラ支配

データセンター・GPU・電力

- ▶ 自社専用チップ（TPU/Trainium/Gaudi）
- ▶ 世界規模のデータセンター網
- ▶ エネルギー・冷却インフラの垂直統合

## Layer 2

### AI as New OS

プラットフォームの書き換え

- ▶ OSレベルのAI統合（Copilot/Gemini/Alexa）
- ▶ 開発者エコシステムの囲い込み
- ▶ エンタープライズ向けガバナンス基盤

## Layer 3

### エージェント経済

業務そのものを代替する

- ▶ マルチエージェント・オーケストレーション
- ▶ Agent-as-a-Service（AaaS）
- ▶ デジタル労働力のマーケット化

# ★Microsoft & Google——OSレベルでのAI統合戦略

## Microsoft

### Copilot拡張 → Multi-agent Orchestration

- ▶ Barclays（10万人規模）に「Colleague AI Agent」 全社展開
- ▶ Microsoft 365の権限・機密ラベルをCopilotが継承——企業内AI運用を前提化
- ▶ Copilot Studioでノーコードエージェント構築を民主化
- ▶ 2026年：複数エージェントが連携するオーケストレーター化

## Google / Alphabet

### Gemini + Vertex AIのエージェント化

- ▶ Geminiを車・TV・XRまで拡張——OSを「スマホ」から「生活環境全体」へ
- ▶ Vertex AI Agent Builderで企業向けエージェント開発を標準化
- ▶ Project Astraで「常時稼働するAIアシスタント」を本格展開
- ▶ 広告・検索・クラウドをエージェントで統合——Ambient Computing化

# ★Amazon & Meta—インフラとオープンソースで世界を塗り替える

## Amazon / AWS

### AWS + Agent-as-a-Service (AaaS) の確立

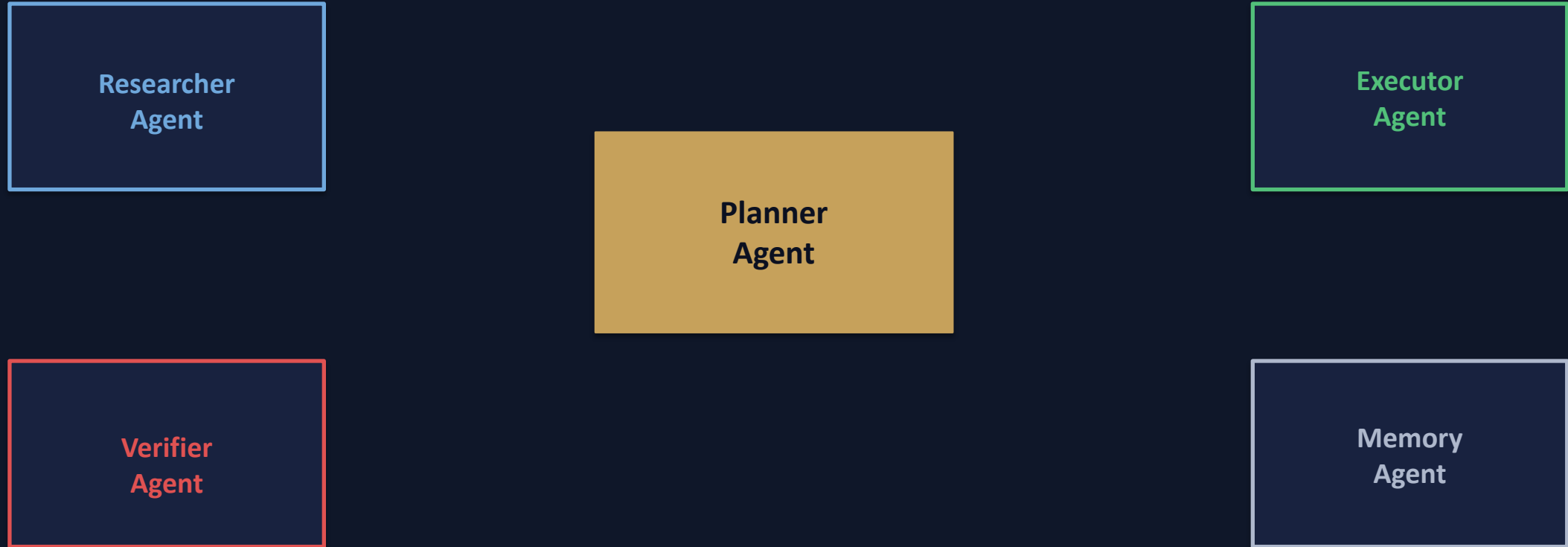
- ▶ Amazon Bedrock AgentsでマルチクラウドAIエージェント基盤を提供
- ▶ Alexa+をAIエージェントとして再定義—家庭・職場・工場を接続
- ▶ AWS Trainium/Inferentiaで推論コストを大幅削減—価格競争で支配
- ▶ AaaS : エージェントをAPIとして販売する新クラウドビジネスモデル

## Meta

### オープンソース戦略でエージェント拡散を加速

- ▶ Llama (オープンソースLLM) を無償公開—世界中の開発者をMetaのエコシステムに
- ▶ WhatsApp・Instagram上でAIエージェントが直接ビジネス対応
- ▶ Ray-Ban MetaでAR+AI「常時接続型エージェント」を実現
- ▶ 日本企業も気づかぬうちにMeta AIに依存するユーザーを抱えることになる

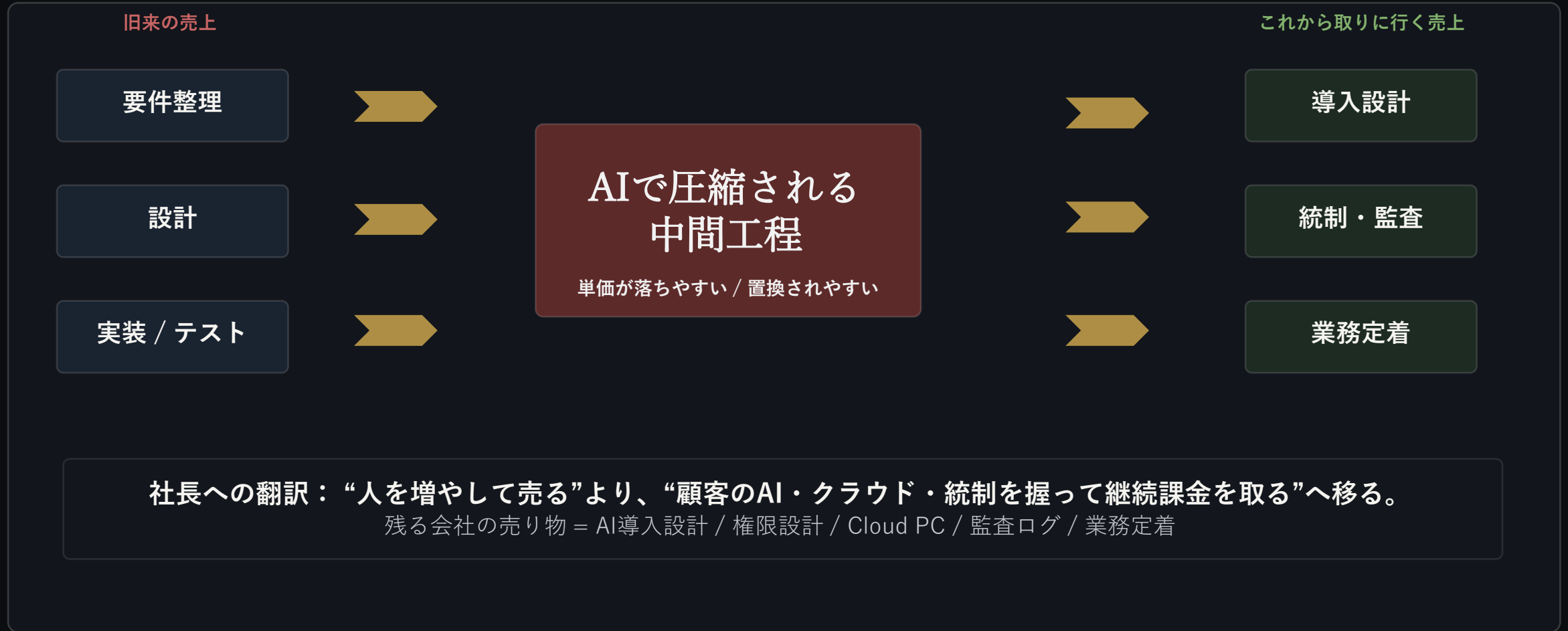
# ★マルチエージェントシステム——単一AIの限界を超えるオーケストレーション



**Gartner予測**：2027年までに企業の70%のMASが専門特化エージェント化。複数エージェントが協働し、人間より速く・正確に業務をこなす時代が来る。

# IT受託が最も削られるのは「中間工程の売上」

AI OS時代に顧客が欲しいのは、コード量ではなく“成果が出る仕組み”



# 日本IT企業が見落としている3つの盲点

## 盲点 01

### クラウド・AIインフラへの過度な依存

GAFAMのクラウドに依存した時点で、コスト・データ主権・スピード—すべてで支配される。「使う側」から「使われる側」への転落が静かに進んでいる。

#### ▶ 対処策：

エッジコンピューティングとオンプレミス・ハイブリッド設計の組み合わせ

## 盲点 02

### データ枯渇問題—2026年AI限界論

高品質な学習データは2026年に枯渇すると予測される。GAFAMは合成データ・自前データで対処済み。日本企業の現場データは未整備のまま—これが最大の武器になる可能性を見逃している。

#### ▶ 対処策：

現場の非構造化データを独自AI学習資産に変換する戦略が急務

## 盲点 03

### 戦略不在のPoC地獄とガバナンス不足

「とりあえずChatGPTを導入」「PoC承認待ち」—このサイクルを繰り返す間に、競合はエージェントで業務を自動化している。ガバナンス不足がさらにスケールを阻む。

#### ▶ 対処策：

CEO直轄のAI推進体制と明確なROI測定基準の設定

# 日本の強みを活かした逆転戦略

GAFAMのクラウド偏重に対し、日本ITのフィジカル・エッジ優位性こそが武器になる

## GAFAMの弱点

- ✗ クラウド依存——レイテンシとコストの壁
- ✗ 現場データへのアクセス不足
- ✗ 日本語・日本文化のニュアンス欠如
- ✗ 規制対応・オンプレ要件への弱さ

VS

## 日本ITの優位性

- ✓ エッジ×現場データ×マルチエージェント連携
- ✓ 顧客の業務プロセスを熟知した深い信頼関係
- ✓ 日本語・日本の規制環境への完全適応
- ✓ フィジカル（製造・物流・医療）への直接アクセス

# ★自社SaaS・システムをAIエージェント化する勝ちパターン

「開発してくれる会社」から「業務を丸ごと請け負う会社」へ——ここに日本ITの未来がある

## 既存SaaSへのエージェント統合

顧客が使っている既存SaaSにエージェント機能を後付け。操作不要で業務が自動進行。顧客の離脱コストが急上昇し、LTVが最大化される。

**成果：**既存顧客への追加提案で単価2~3倍

## 現場データ×エージェントの垂直特化

製造・医療・物流など現場固有のデータをエージェントに学習させる。GAFAMが入れない「最後の1マイル」を押さえる。

**成果：**競合ゼロの独自市場を創出

## 業務丸ごと請負モデル

システム開発ではなく「業務成果」を販売する。AIエージェントが実行し人間が承認するだけの設計で、クライアントの人件費を直接代替する提案が可能になる。

**成果：**月額課金モデルで安定収益

# ★即実装のための3ステップー採用も投資も増やさず90日で始める

## Step 1

Day 1～30

### 自社データ資産の棚卸しとエッジ化

- ✓ 自社・顧客の現場データを一覧化（非構造化含む）
- ✓ AIに学習させる価値のあるデータを選定
- ✓ クラウド依存を減らすエッジ配置計画を策定
- ✓ データガバナンス・セキュリティポリシー策定

## Step 2

Day 31～60

### マルチエージェント設計フレームワーク

- ✓ 既存業務フローの中で「AIが代替できる判断」を特定
- ✓ Planner→Executor→Verifierの3層構造で設計
- ✓ 人間の承認が必要なポイントを明確化（ガバナンス）
- ✓ 1つの業務プロセスでPoCを設計・実行

## Step 3

Day 61～90

### ガバナンス・セキュリティ構築とスケール

- ✓ AIエージェントの承認フロー・ログ監視を整備
- ✓ ROI測定指標（時間短縮・売上影響・顧客満足）を設定
- ✓ 成功したPoCを横展開できるテンプレート化
- ✓ 顧客への提案書・AIエージェントサービスメニュー化

# ★3ヶ月で成果を出す設計術——導入前後の変化

指標	導入前	導入後（90日）	変化
提案書作成時間	3～5日	3～4時間	-80%
既存顧客への追加提案数	月2～3件	月10～15件	+400%
会議の意思決定速度	2～3週間	即日～3日	-85%
営業1人あたり対応顧客数	10～15社	30～40社	+2.5倍
属人化業務の比率	70%以上	30%以下	-60%

※ 複数の日本IT企業での実施事例を匿名化・一般化した参考値

# 2026年以降の勝ち組IT企業像

AIエージェントでクライアントの業務を「丸ごと請け負う」新ビジネスモデルへ

## 負け組モデル（現状維持）

- ✗ 「開発してくれる会社」として下請けを続ける
- ✗ GAFAMのクラウドコストに利益を圧迫される
- ✗ AIツール導入支援で終わる——差別化できない
- ✗ 人材難で案件消化できず、成長が止まる

## 勝ち組モデル（エージェント化）

- ✓ 「業務成果を売る会社」として直販比率を高める
- ✓ 現場データ×エージェントで参入障壁を構築する
- ✓ 月額課金モデルで安定した経常収益を確立する
- ✓ エージェントが24時間稼働——人員増なしでスケール

問いの質を変えた経営者が、次の市場を作る。 選択肢は今日から始まっている。

# 今日持ち帰れる3つのアクション

01

## 自社データを棚卸しする

現場の非構造化データをリストアップし、AIエージェントが学習できる資産を特定する。これがGAFAMが持てない独自の武器になる。

02

## マルチエージェントPoCを1つ設計する

最も時間がかかっている業務プロセスを1つ選び、Planner→Executor→Verifierの3層構造でエージェント設計を試みる。30日以内に着手する。

03

## GAFAM依存からの脱却ロードマップを作る

クラウドコスト・データ主権・意思決定速度——3つの視点でGAFAM依存のリスクを可視化し、エッジ×自社エージェント化への移行計画を今週中に着手する。

取り残されるか、先頭を走るか——選択は今。

## WHY USUAL FIXES FAIL

# どれだけ打ち手を増やしても、起点が変わらなければ結果は変わらない

## これまで試みてきた打ち手

- 採用を増やす → 動ける人が育つ頃には、市場が次のフェーズに入っている
- 外部コンサルに委ねる → 答えは来るが、次に自分で問う力は残らない
- AIツールを入れる → 問いが曖昧なままでは、AIの答えも曖昧のまま
- 営業を増やす → 「何を売る会社か」が定まらないまま、人件費だけが増える

すべてに共通する、見落とされがちな一点

「正しく問う力」を起点にしていない

## 必要な打ち手

経営者の問いが世界水準に変わった瞬間、AIは経営参謀になる。人材・深耕・新規・標準化——4つの課題が、同じ一手で動き始める。

その起点が



## THE PROPOSAL

## 経営者の言葉を、AIが最高の答えを出せる問いに変換する

## QYNEの基本構造

経営者が、頭の中の言葉をそのまま入力する

例: 「採用より先に何を考えるべきか」「既存顧客への次の提案は何か」——どんな問いでも、世界水準に変わる

QYNEが、世界水準の問いに瞬時に変換する

トップファーム型フレームワーク+  
最新AIプロンプト設計を組み込む

既存のAIに投げるだけで、経営参謀が起動する

主要な生成AIで利用可能

次の一手の根拠が、30秒で手元に揃う

次の会議・営業・採用・標準化に  
そのまま使える

QYNE無料トライアル: 30秒で開始 / クレジットカード不要 / 今すぐ使える

## WHY QYNE FITS

## すべての経営課題に対して、経営者の判断速度が最速で変わる

## 課題別・即効マップ

経営課題	経営者が今すぐ欲しい答え	QYNEの使い方	手元に現れる変化
人材強化	どの職種を先に採るべきか。採れないなら何をAI化すべきか。	採用優先順位・育成設計・外注見直しを一撃で整理	採用計画、育成テーマ、委託比率
取引深耕	既存顧客に何を追加提案すれば単価が上がるか。	顧客別のアップセル仮説、提案骨子、会議論点を生成	追加提案件数、単価、継続率
販路開拓	どの業界・どの課題で直販に入るべきか。	ターゲット業界選定、差別化メッセージ、初回提案を生成	新規商談数、直販比率
業務標準化	どこを標準化すればAIが効くか。	提案・見積・要件整理の標準化順序を整理	再利用率、見積速度、属人作業比率

QYNEは「答えそのもの」ではなく、経営者の問いを世界水準に変える。

## ECONOMICS

## なぜ今日から始められるのか——コスト・速度・再現性、3つの現実

## これまでの選択肢とその現実

- 外部コンサル: 回答まで2-6週間、1案件数千万円
- 社内検討会: 関係者調整で会議が増え、結論が遅い
- 個別AI利用: 問いが弱いと答えもブレる

**結果:**  
打ち手が増えるほど、「決められない時間」も増えていく

## QYNE + 既存生成AI

- 30秒で開始 / 結果取得を訴求
- 主要生成AIにそのまま貼れる
- 無料トライアル7日・最大3回で即検証可能
- 「経営の問い」を何度でも高速に磨ける

**結果:**  
リーダーの思考が速くなると、組織全体が次のフェーズへ動き始める

## 30-DAY PLAN

## QYNEを意思決定支援として使い始める、現実的な30日プラン

## Week 1

今期、本当に動かすべき  
問いを4つ決める

人材 / 深耕 / 新規 / 標準化で、今期の最重要問いを決める

## Week 2

その問いを、AIが最高の  
答えを出せる形に変える

各テーマで初回の判断材料を作り、会議論点を標準化

## Week 3

判断の質が上がると、提  
案・採用・標準化が同時  
に動き始める

提案書、営業仮説、採用JD、会議アジェンダへ展開

## Week 4

経営者の思考を、組織の  
永続資産に変える

毎月使う経営問いを蓄積し、トップ依存の思考を組織の財産に変える

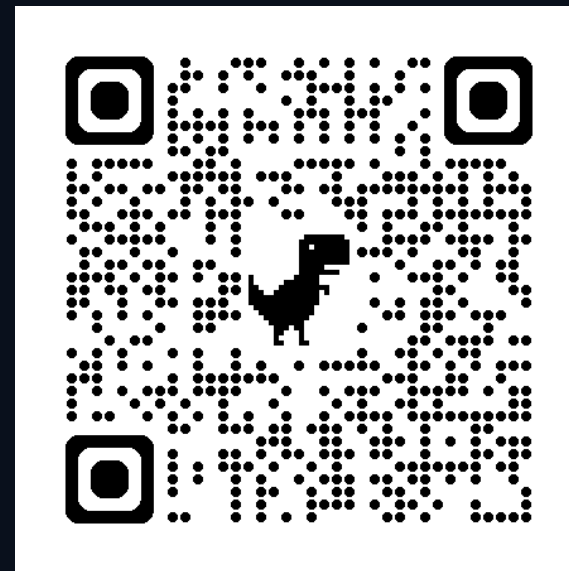
この30日が終わる頃、経営者の問いの質が変わっている。それが、すべての起点になる。

# AI時代に勝ち残るIT企業が最初に持つべきものは、 次の一手を最短で決める「経営者のAI」

**QYNE**  
*Ask Once. Decide Everything.*

人材も、深耕も、新規も、標準化も——  
すべての起点は、経営者の問い。

その問いが世界水準に変わった瞬間、  
既存のAIが経営参謀になる。



今スグ、最初の問いを立てる。それだけ。

無料トライアル  
7日間 / 最大3回 / カード不要

# 我が社の強みを生かして、何を売る会社へ進化すべきか

「AIを作る会社」よりも、「AIを安全に業務へ着地させる会社」が現実的に強い

## 1 ① AI業務設計

営業提案 / 会議後処理 /  
FAQ / 報告書  
→ 人とAIの役割分担を設計する

初期商談が作りやすい

## 2 ② Cloud PC / Zero Trust

Windows 365 / BYOD /  
外部委託  
→ 端末ではなくアクセス  
とデータ境界を売る

初期商談が作りやすい

## 3 ③ 統制・監査

権限 / ラベル / 保持 / ログ  
→ “安全に使える”を証明  
する

継続収益にしやすい

## 4 ④ 業界特化AI 運用

製造 / 物流 / 建設 / 金融  
→ 業務知識とテンプレート  
で差を付ける

継続収益にしやすい

社長の判断基準

「何人出せますか」ではなく「どの業務成果を、どの統制条件で、いつまでに出せますか」と言える会社へ変わる。

案件単位の受託から、業務単位の標準化・運用単位の継続収益へ。

最後までご清聴いただき、ありがとうございました。

# Q & A

ご質問・ご相談はお気軽にどうぞ

---

AIエージェント戦略の個別相談・QYNE活用支援も承ります

**QYNE**

<https://www.qyne.ai/ja>

# 公式出典一覧

本スライドに記載されている戦略記述は、下記の公式ページ・公式ブログを根拠に構成しています。

- Microsoft: Windows 365 “What is Windows 365?” / Windows 365 Business / Microsoft 365 Copilot / “What is the Microsoft 365 Copilot app?”
- Apple: Apple Intelligence comes to Apple Vision Pro today with visionOS 2.4 / visionOS 26 introduces powerful new spatial experiences / visionOS official page
- Google: “Made by Google, made to help” (ambient computing) / Android XR Gemini glasses-headsets / Android XR developers page
- OpenAI: Introducing Operator / Introducing ChatGPT agent / Help Center “ChatGPT agent”

補足：このデッキでは、公式文言そのものと、複数の公式情報から導いた戦略解釈を区別して記載しています。